

第三回 スポーツ経営とイノベーション

工学系研究科技術経営戦略学専攻 37-176839 田村 浩一郎

DeNA の経常収益を 2025 年までに 3 倍にするにはどうしたら良いか？

上記の命題を解くために、今回は以下の点について考察する。

- 現状の課題整理
- 施策案

1. 現状の課題整理

現在は、プロ野球におけるスポーツ産業だけでなく、スポーツ産業を中心としたまちづくりやブランディングを行っている。例えば、講義中に紹介された「スポーツタウン構想」では、横浜スタジアムだけでなく、周囲を巻き込んだ地域戦略を提案している。

DeNA が横浜ベイスターズの経営に参入した 2012 年以降、経常収益は 2 倍近く増加し、とくに入場料収益の増加がこれに寄与している。存在する空席をできるだけ少なくし、満員に近づけることで収益を上げてきた。

一方で、今から 3 倍にするには、スタジアムを満席にするという最適化だけでなく、大きくトップラインを伸ばす長期的な別の方法を考える必要がある。

2. 施策案

スポーツ産業としての収益でなく、横浜という立地を生かし観光収益を伸ばしていくのが良いと考えられる。ユーザーの野球観戦の前後の行動を観察し、求められているイベントやエンタメ施設を企画する。立地的な面やスタジアムにおける試合の前後の渋滞を考えると、横浜のエンタメ施設（赤レンガや山下公園など）に向かうバスを増やし、食事や観光をセットにしたツアーを企画するなどが考えられる。